



# Nueva Zelanda, campeona frente al COVID-19



El país de nuestras antípodas ha realizado hasta ahora una excelente gestión de la pandemia del coronavirus. Seguramente, podrá salir de ella mucho más airoso que la mayor parte de las economías de la OCDE, debido también a su dinamismo, del que ya disfrutaba en los años anteriores al sombrío 2020.

Nueva Zelanda disfruta desde hace tiempo de posiciones de privilegio en casi todos los *rankings* internacionales. Es el primer país del mundo en cuanto a la facilidad para hacer negocios, según el informe “*Doing Business 2020*” del Banco Mundial. También ocupa el primer puesto en el Índice de Percepción de la Corrupción 2019 que publica Transparency International.

Figura en el puesto 14 en el Índice de Desarrollo Humano de las Naciones Uni-

das, y en el puesto 19 en el Índice de Competitividad Global 2020 del Foro Económico Mundial.

Ello no significa, naturalmente, que haya escapado a algunas de las consecuencias económicas provocadas por la crisis sanitaria mundial.

## Aparición de la pandemia

Antes de la crisis del COVID-19, el FMI pronosticaba un crecimiento de la economía neozelandesa del 2,7% en 2020 y del

2,6% el presente año, con una cierta ralentización respecto a años anteriores.

Una política monetaria y fiscal moderadamente expansiva, y un continuo crecimiento de la población en edad de trabajar (gracias a la inmigración neta) eran capaces de compensar la ralentización de la producción y la inversión privada, provocada principalmente por la inestabilidad en los flujos comerciales internacionales.

Pero la llegada de la pandemia ha perju-



dicado algunos parámetros importantes de la economía local, en especial el sector turístico y la educación internacional debido al cierre de fronteras. Las previsiones apuntan a una notable recesión en 2020 (un dato aún no publicado), que el FMI estima en un 6,1%, aunque el Fondo ya prevé para 2021 un crecimiento del 4,4% si no empeora el panorama mundial por el coronavirus.

Dos datos llaman la atención en la economía neozelandesa: por un lado, su gran dependencia de la inversión extranjera, una de las más elevadas entre los países desarrollados; y, por otro, la baja productividad, que puede ser debida a varios factores. La Ofecomes en Wellington sugiere, entre ellos, “el limitado acceso y menor participación de Nueva Zelanda en las cadenas de valor globales; los bajos niveles de inver-

## Documentación

Guía de Negocios en Nueva Zelanda  
Ed. Ofecomes Wellington, julio 2020, 44 págs.,  
en español

Guía de incentivos a la implantación en Nueva Zelanda  
Ofecomes Wellington, ed. ICEX, 2020, 5 págs.,  
en español

Ficha País. Nueva Zelanda  
Ed. ICEX, febrero 2019, 2 págs., en español

sión, especialmente en I+D (se sitúa en los últimos puestos de los países de la OCDE), y unos amplios márgenes de mejora en sus modelos de gestión empresarial”.

## Notable apertura comercial

Nueva Zelanda es, desde hace años, una de las economías más abiertas del mundo, con una tasa de apertura comercial en términos reales del 62,7%, aunque lógicamente se ha reducido de forma pronun-

## Estudios de mercado destacados

El mercado de servicios e infraestructuras de agua en Nueva Zelanda  
Ofecomes Wellington, ed. ICEX, diciembre 2020,  
62 págs., en español

El mercado de la energía eólica en Nueva Zelanda  
Ofecomes Wellington, ed. ICEX, agosto 2020,  
50 págs., en español

El mercado de la construcción residencial en Nueva Zelanda  
Ofecomes Wellington, ed. ICEX, agosto 2019,  
71 págs., en español

El mercado de la construcción e infraestructuras en Nueva Zelanda  
Ofecomes Wellington, ed. ICEX, agosto 2018,  
66 págs., en español

ciada en 2020 debido al cierre de fronteras por el coronavirus.

El país es miembro de la OMC y lleva años desarrollando una política activa de negociación de acuerdos comerciales. Forma parte del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (CPTPP), mantiene acuerdos comerciales bilaterales con numerosos países, entre ellos China y su vecina Australia, y comenzó las negociaciones con la Unión Europea en 2018 para lograr un acuerdo de libre comercio.

El Gobierno ha ido reduciendo los aranceles en los últimos tiempos. De hecho, la mayoría de los productos están libres de arancel, aunque hay que abonar el denominado *Goods and Services Tax* (GST), equivalente al IVA, con un porcentaje del 15%, y gastos de aduana y vigilancia de bioseguridad. No obstante, aún se aplican aranceles del 5% y del 10% a determinados bienes.

## Entrevista a Jordi Fornells, consejero económico y comercial de la Embajada de España en Wellington (vídeo en “El Exportador”)



El consejero subraya el gran éxito del país en la lucha contra el COVID-19. Gracias a él, se ha reactivado la economía, aunque también ha causado problemas, como la reducción de uno de los sectores que más ingresos aportan, el turístico. Por ello, se han puesto en marcha políticas monetarias y fiscales muy expansivas.

*“El Gobierno ha anunciado una inversión extraordinaria en infraestructuras de casi 25.000 millones de euros en los próximos cuatro años..., que suponen importantes oportunidades comerciales para las empresas españolas que quieran explorar este mercado”.*





También la inversión procedente del exterior encuentra fácil acomodo en la economía neozelandesa. Como se destaca desde la Ofecomes en Wellington, “la inversión extranjera es fundamental para que Nueva Zelanda afronte problemas como la reducida dimensión de su economía, la necesidad de acceder al capital extranjero para colmar la brecha entre la inversión interna bruta y el ahorro nacional, y para contribuir a crear empresas más competitivas a escala mundial, facilitando sus conexiones internacionales”.

Por esta razón, mantiene una actitud muy positiva hacia el capital extranjero, si bien está limitada a las actividades productivas, ya que las inversiones en el sector agrícola o en activos residenciales están muy restringidas.

### España y Nueva Zelanda

Ambos países mantienen unas relaciones satisfactorias, que se han ido estrechando en la última década. Además, el interés por parte de las grandes multinacionales españolas ha crecido en los últimos años, principalmente en los sectores de infraestructuras de transporte y energía, así como en defensa, con el fin de participar en los concursos y licitaciones convo-

### DIRECCIONES DE INTERÉS

#### EN NUEVA ZELANDA

**Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Wellington**

Manners Street, 50, Level 11 - Te Aro  
Wellington 6011

Tel. 00 64 480 256 65 /

IP 00 34 917 323 850

[wellington@comerio.mineco.es](mailto:wellington@comerio.mineco.es)

#### EN ESPAÑA

**ICEX España Exportación e Inversiones**

Pº de la Castellana, 278  
28046 Madrid

Tel. 913 497 100

[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

**New Zealand Trade and Enterprise  
Embajada de Nueva Zelanda**

C/ del Pinar 7, 3ª

28006 Madrid

Tel. 915 624 850

cadadas por el Gobierno neozelandés.

Habitualmente, estas compañías actúan desde sus oficinas instaladas en Australia o, en menor medida, desde sus oficinas en otros países asiáticos.

Aunque España no tiene un Acuerdo para la Promoción y Protección Recípro-

### ENLACES

Access2Markets. Comisión Europea  
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets>

Business NZ  
<https://www.businessnz.org.nz>

Land Information New Zealand  
<https://www.linz.govt.nz>

New Zealand Chambers of Commerce  
<https://www.newzealandchambers.co.nz>

Portal de barreras comerciales.  
Secretaría de Estado de Comercio de España  
<https://barrerascomerciales.comercio.gob.es>

ca de Inversiones (APPRI) con Nueva Zelanda, sí ha firmado un Convenio para evitar la Doble imposición, en vigor desde julio de 2006.

MANUEL JAVIER ARCE

SÍGANOS

